

KEY COMFORT (Perencanaan Pendirian Usaha *Steam Spring Bed* dan Sofa)

Ika Agustin¹, Trisnadi Wijaya²
Jurusan Manajemen STIE Multi Data Palembang
e-mail: ¹[*¹anarsiika@gmail.com](mailto:anarsiika@gmail.com) , ²trisnadi@stie-mdp.ac.id

Ringkasan Eksekutif

Key Comfort merupakan usaha yang bergerak dalam bidang jasa yang memberikan layanan kebersihan *steam spring bed* dan sofa demi memberikan kenyamanan di dalam rumah khususnya di daerah komplek perumahan yang ada di Kota Palembang. *Key Comfort* menfokuskan melayani keluarga untuk kalangan ekonomi ke atas yang mempunyai *spring bed* dan sofa di sekitar komplek perumahan untuk tipe 60 ke atas di Kota Palembang yang memiliki *spring bed* dan sofa dalam kondisi baik. Modal usaha ini sebesar Rp.78.124.000, *Payback Period* selama 1 tahun 11 bulan, NPV positif dan IRR sebesar 32,55%. Didapat kesimpulan bahwa usaha *steam spring bed* dan sofa *Key Comfort* dinyatakan layak dijalankan.

Kata Kunci : *Steam, Spring Bed, Sofa.*

Executive Summary

Key Comfort is a business that is engaged in providing services of steam cleanliness for spring bed and a sofa to give comfort in the house, especially in the area of a housing complex in the city of Palembang. Key Comfort focus of serves families on the economy high class who have a spring bed and a sofa around a housing complex for Type 60 upwards in Palembang which has spring bed and a sofa in good condition. This bussiness capital amounting Rp.78.124.000, Payback Period for 1 year and 11 months, a positive NPV and IRR of 32.55%. Concluded that bussiness steam spring bed and a sofa Key Comfort declared eligible to run.

Keywords: *Steam, Spring Bed, Sofa.*

1. Ringkasan Eksekutif

Key Comfort merupakan usaha yang bergerak dalam bidang jasa yang memberikan layanan kebersihan *steam spring bed* dan sofa demi memberikan kenyamanan di dalam rumah khususnya di daerah kompleks perumahan yang ada di Kota Palembang.

Dalam memberikan layanannya, *Key Comfort* membersihkan *spring bed* dan sofa dari sisi eksternal dan internal. Dari segi pemasaran, dilakukan melalui sistem secara *online* di wilayah Palembang tertentu. *Key Comfort* melayani keluarga kalangan ekonomi ke atas yang mempunyai *spring bed* dan sofa di sekitar kompleks perumahan untuk tipe 60 ke atas yang memiliki *spring bed* dan sofa dalam kondisi baik. *Key Comfort* telah dikatakan layak usahanya dengan menggunakan metode - metode seperti *payback periode*, NPV, dan IRR,. Maka dari itu, penulis optimis akan usaha ini

2. Pendahuluan

2.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Sejak beberapa tahun belakangan ini, berbagai bidang bisnis memiliki peluang dan prospek kedepan yang baik di kota Palembang. Di era serba cepat kebanyakan orang menginginkan keefektifan dan kemudahan dalam manajemen semua aktivitas rumah tangga di dalam waktu yang padat. Masyarakat cenderung sibuk sehingga tidak sempat melakukan aktivitas kecil seperti membersihkan *spring bed* dan sofa.

Disisi lain, *spring bed* dan sofa merupakan benda yang sering digunakan didalam rumah.

Spring bed merupakan benda yang selalu digunakan untuk tidur setiap harinya untuk beristirahat diwaktu malam dan senggang.

Sofa merupakan tempat duduk yang memiliki sandaran tangan dan punggung dengan seluruh sisi dilapisi busa serta bahan pembungkus dengan kesan empuk dan nyaman.

Kadang ketidaksadaraan pengguna *spring bed* dan sofa meninggalkan noda yang menyebabkan penumpukan kotoran penyebab ketidaksehatan.

Berawal dari masalah tersebut, adanya pengalaman dan kebiasaan pribadi yang ingin hidup sehat serta ingin menjaga kebersihan, dukungan dari orangtua yang memberikan bantuan berupa *support* dan modal usaha kepada penulis, serta besarnya keinginan untuk memiliki penghasilan sendiri dan ikut meringankan beban para ibu rumah tangga menjadi ketertarikan dan memberikan motivasi bagi penulis untuk merealisasikan membuka usaha di bidang jasa yaitu jasa *steam spring bed* dan sofa yang diberi nama *Key Comfort* yang berarti kunci kenyamanan.

2.2 Visi, Misi, dan Tujuan

2.2.1 Visi

Menjadikan jasa pembersih yang memberikan kenyamanan dan menjaga kebersihan *spring bed* dan sofa di Kota Palembang.

2.2.2 Misi

1. Menyediakan layanan *steam spring bed* dan sofa di Kota Palembang.
2. Memberikan kepuasan kepada konsumen akan jasa kebersihan yang efisien dan berkualitas.
3. Selalu mengutamakan kualitas pelayanan yang ditawarkan.
4. Memberikan pelayanan 3S (senyum, sapa , dan siap melayani) .

2.2.3 Tujuan

1. Meningkatkan kesadaran masyarakat dalam menjaga kebersihan.
2. Menciptakan loyalitas konsumen kepada *Key Comfort*.
3. Menyediakan layanan dengan harga dan fasilitas yang terbaik.

4. Berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan setiap konsumen dalam menciptakan kebersihan *spring bed* dan sofa.
5. Menjadi salah satu *trend* jasa *steam spring bed* dan sofa pertama di Kota Palembang.

3. Gambaran Usaha

Usaha Key Comfort merupakan usaha yang bergerak di bidang jasa yakni memberikan layanan steam spring bed dan sofa demi memberikan kenyamanan didalam rumah khususnya di daerah komplek perumahan Kota Palembang.

Key Comfort ini akan diterapkan dengan sistem secara *online* di wilayah Palembang tertentu untuk mempermudah masyarakat jika ingin menggunakan jasa *Key Comfort* ini.

Jasa *Key Comfort* ini menggunakan mesin berkualitas dimana memiliki uap yang kuat dimana menghasilkan suhu mencapai tinggi sampai dengan 356°F (180 celcius).

Key Comfort ini memperkerjakan dua orang karyawan yang telah dilatih dalam penggunaan alat dan sistem yang ada sehingga memudahkan dalam pekerjaan. Usaha ini akan dimulai dari pukul 09.00 WIB – 16.00 WIB. Dalam promosi usaha ini akan mempromosikan melalui *word of mouth* (WOM) kepada keluarga, teman dekat, tetangga dan orang-orang dekat disekitar.

Usaha *Key Comfort* ini juga akan dipromosikan melalui media baca seperti brosur dan media sosial yaitu instagram.

Berikut keunggulan - keunggulan usaha *Key Comfort* adalah

1. Memberikan inovasi baru yang berbeda dari cara lama yang harus mencuci langsung dengan air dan sabun.
2. Usaha jasa yang membersihkan *spring bed* dan sofa dari sisi eksternal dan internal.

3. Alat *steam* yang berteknologi masa kini yang terjamin kualitasnya karena memiliki sertifikat yang resmi untuk menghasilkan pembersihan yang terjamin.
4. Memperhatikan kondisi alat agar selalu aman digunakan dan agar memberikan kepercayaan kepada pengguna jasa.
5. Untuk menggunakan jasa ini, hanya cukup menghubungi melalui kontak yang ada dan karyawan *Key Comfort* akan segera kerumah.
6. Sistem yang cepat dan praktis dimana proses *steam* yang dilakukan tidak memakan waktu yang lama.
7. Membersihkan debu-debu halus, bakteri, virus, allergen (kuman penyebab alergi), tungau yang berada di dalam *spring bed* dan sofa.
8. Cairan pembersih yang digunakan juga berkualitas dan mempunyai aroma yang menyenangkan.

4. Aspek Pemasaran

4.1 Segmentasi Pasar, Target Pasar dan Positioning

4.1.1 Segmentasi

Segmentasi geografis yaitu komplek perumahan di kota Palembang.

Segmentasi demografis pada rentang usia 24 – 54 tahun. Instansi negeri ataupun swasta pada kelas ekonomi ke atas yang memiliki *spring bed* dan sofa dalam kondisi baik.

Segmentasi psikografi mengarah kepada masyarakat yang mempunyai gaya hidup masa kini dan mengikuti perkembangan zaman.

Segmentasi perilaku dalam usaha *Key Comfort* ini adalah masyarakat yang menyukai kebersihan dan kerapian dalam lingkungan tempat tinggal.

4.1.2 Target Pasar

Targeting dari usaha ini adalah keluarga yang mempunyai *spring bed* dan sofa di sekitar komplek perumahan untuk tipe 60 ke atas di kota Palembang yang memiliki *spring bed* dan sofa dalam kondisi baik.

4.1.3 Positioning Pasar

Positioning dalam usaha *Key Comfort* ini adalah sebagai usaha jasa pembersih yang dapat membantu masyarakat dalam menjaga kebersihan *spring bed* dan sofa dengan inovasi dan keunggulan yang ada.

4.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

4.2.1 Permintaan

Jumlah rumah yang telah dihuni oleh masyarakat di perumahan kota Palembang dengan tipe rumah 45 ke atas sehingga dapat diasumsikan permintaan pasar mencapai sebanyak 1.357 unit. Perkiraan permintaan potensial.

Key Comfort didapat dengan membagikan 30 kuisioner secara acak. Terdapat hasil perbandingan 17 berminat menggunakan usaha ini dan 13 tidak berminat menggunakan usaha ini atau sebesar 57% berminat dan 43% tidak berminat.

Permintaan *Key Comfort* pada tahun 2017 adalah 773 unit rumah, tahun 2018 sebesar 783 unit rumah, tahun 2019 sebanyak 793 unit rumah dimana kenaikan tiap tahun sebesar 1.31%.

4.2.2 Penawaran

Pesaing *Key Comfort* mempunyai penawaran 20 unit rumah perbulan dan 240 unit pertahun.

Pada tahun 2017 mempunyai penawaran sebesar 240 unit rumah. Pada tahun 2018

penawaran naik sebesar 1,31% menjadi 243 unit rumah. Kemudian, kembali naik 1,31% pada tahun 2019 menjadi 246 unit rumah.

4.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Rencana penjualan *Key Comfort* pada tahun 2017 sebesar 31,04%. Dari tahun ke tahun naik dan masih tersedianya pangsa pasar pada tahun 2018 sebesar 32,35% dan pada tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 33,66%.

Penulis memperkirakan kenaikan penawaran pada tahun 2018 dan 2019 sebesar 1,31% pada tabel rencana penjualan yang diperoleh melalui perhitungan pertumbuhan penduduk kota Palembang tahun 2013 - 2015.

Ini menunjukkan masih tersedianya peluang bagi *Key Comfort* untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam jasa *steam spring bed* dan sofa masih cukup besar.

4.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

4.4.1 Product

Ada 2 jenis layanan jasa yang ditawarkan *Key Comfort* kepada konsumen yaitu *steam Spring bed* dan *steam sofa*.

4.4.2 Price

Harga yang *Key Comfort* ini akan ditetapkan berdasarkan paket A sampai C dengan kisaran harga Rp.460.000-Rp.650.000.

Paket	Layanan <i>Steam</i>	Harga (Rp)
A	<i>Single Size</i> <i>Single Size</i> 1 Jenis Sofa <i>All Size</i>	460.000
B	<i>Single Size</i> <i>King/Queen Size</i> 1 Jenis Sofa <i>All Size</i>	550.000
C	<i>Super King/King Size</i> <i>Queen Size</i> 1 Jenis Sofa <i>All Size</i>	650.000

4.4.3 Promotion

4.4.3.1 Iklan (Advertising)

Promosi akan menggunakan berbagai media sosial untuk mengenalkan jasa kepada masyarakat Palembang dengan menggunakan media sosial dan brosur.

4.4.3.2 Sales Promotion

Key Comfort akan melakukan promosi penjualan secara langsung dengan mengikuti *event-event* pameran spring bed dan sofa yang dilangsungkan di berbagai tempat seperti mall-mall.

Selain itu, akan memberi *free service* untuk konsumen yang telah menggunakan jasa sebanyak enam kali.

4.4.3.3 Personal Selling

Selain itu melakukan kerjasama kepada toko yang menjual produk *spring bed* dan sofa di Kota Palembang dan melakukan promosi dengan menawarkan langsung.

4.4.4 Placement

Key Comfort memperkenalkan jasanya kepada konsumen Kota Palembang secara tidak langsung untuk mempermudah agar jasa ini dapat dijangkau oleh para konsumen.

4.4.5 People

Key Comfort mempekerjakan dua karyawan yang akan di training sehingga dapat menjalankan fasilitas yang digunakan.

4.4.6 Process

Key Comfort memberikan layanan jasa yang prima dan proses yang sesuai urutan sehingga membuat konsumen tertarik dan puas pada layanan yang diberikan.



4.4.7 Physical Evidence

Untuk membuat konsumen jelas terhadap jasa ini, kendaraan sepeda motor roda tiga yang digunakan akan ditambahkan logo dan membuat kartu nama dengan kontak yang lengkap.

4.5 Analisa SWOT

4.5.1 Kekuatan (Strength)

1. Belum berkembangnya pesaing sejenis.
2. Jasa yang efisien.
3. Mesin uap yang berkualitas dan aman.

4.5.2 Kelemahan (Weaknesses)

1. Belum bisa memperluas promosi secara maksimal.
2. Merek yang belum terkenal.
3. Karyawan dan mesin yang masih terbatas.
4. Tingkat kesadaran masyarakat yang rendah.

4.5.3 Peluang (Opportunities)

1. Pesaing yang belum berkembang.
2. Memiliki keunggulan melalui pelayanan *online*.
3. Peluang bisnis yang tinggi.
4. Inovasi terbaru

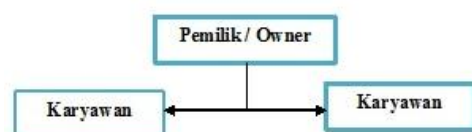
4.5.4 Ancaman (Threat)

1. Komitmen konsumen.
2. Kinerja karyawan yang tidak maksimal.
3. Munculnya pesaing baru.

5. Aspek Organisasi Dan Manajemen

5.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

1. Nama Usaha: *Key Comfort*
2. Jenis Usaha: Jasa *Steam Spring bed* dan Sofa
3. Nama Pemilik: Ika Agustin
4. Alamat Usaha : Jalan Alang-Alang Lebar Palembang



5.2 Perijinan

Key Comfort merupakan suatu usaha yang berbasis *online* yang tidak berbadan hukum yang sifatnya swasta dan masih usaha yang tergolong kecil.

5.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Dalam melakukan pendirian usaha diperlukan jadwal kerja yang memuat kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Adapun jadwal pelaksanaan *Key Comfort* sebagai berikut:

No	Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan			
		Bulan			
		1	2	3	4
1.	Survey Pasar	x			
2.	Menyusun konsep dan rencana	x	x		
3.	Perizinan		x		
4.	Penyediaan peralatan dan perlengkapan		x	x	
5.	Mendesain			x	
6.	Training karyawan				x
7.	Promosi				x

5.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

5.4.1 Inventaris Kantor

Perkiraan inventaris kantor yang diperlukan oleh *Key Comfort* adalah

Inventaris Kantor	Jumlah
Handphone	1

5.4.2 Supply Kantor

Untuk menunjang kegiatan usaha *Key Comfort* membutuhkan *supply* kantor. Berikut *supply* kantor yang dibutuhkan adalah

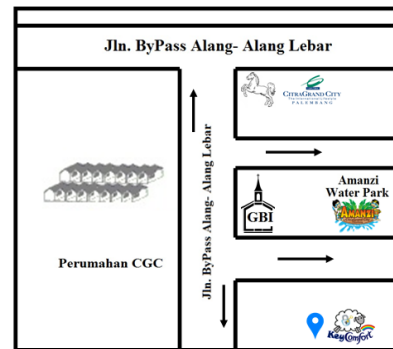
Supply Kantor	Jumlah
Buku Kwintansi	1
Stampel/Cap	1
Pena	2
Brosur	500 Lembar
Kartu Nama	1 Kotak

6. ASPEK PRODUKSI

6.1 Pemilihan Lokasi Usaha

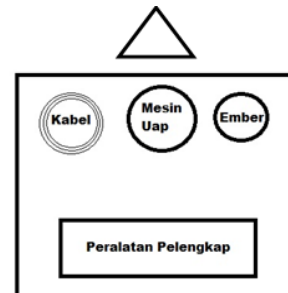
Key Comfort memilih lokasi usaha yang berada di daerah kompleks perumahan jalan Alang-Alang Lebar. *Key Comfort* memilih lokasi tersebut dikarenakan, lokasi jalan tersebut

memiliki beberapa komplek perumahan sehingga pengunjungnya sesuai dengan segmen pasar.



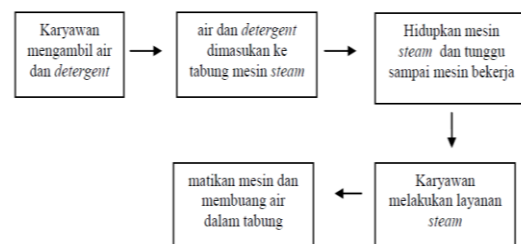
6.2 Rencana Tata Letak (Layout)

Rencana tata letak perlengkapan *Key Comfort* disusun sebaik mungkin sehingga rapi dan sesuai. Berikut gambar tata letak peralatan *Key Comfort* pada *box* belakang sepeda motor roda tiga :



6.3 Proses Produksi / Gambaran Teknologi

Berikut skema alur proses bisnis *Key Comfort* :



6.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Key Comfort memerlukan persediaan barang dalam usaha ini. Berikut bahan baku dan bahan pembantu :

Peralatan	Jumlah
1. Bahan Baku - Cairan Pembersih - <i>Detergent Cair</i>	1 12 <i>Sachet</i>
2. Bahan Pembantu - Masker - Kain Lap	1 box 8

6.5 Tenaga Produksi

Key Comfort akan memperkerjakan dua karyawan yang akan dilatih terlebih dahulu dalam menggunakan peralatan yang ada dan cara kerja dalam proses *steam* agar hasil yang diberikan kepada konsumen baik dan berkualitas.

6.6 Mesin dan Peralatan

6.6.1 Mesin

- Sepeda Motor Roda Tiga

Key Comfort menggunakan sepeda motor roda tiga sebagai media transportasi dan media pengangkut peralatan yang diperlukan untuk melakukan jasa dan datang ke rumah konsumen.

6.6.2 Peralatan

- Mesin Steam

Jasa *Key Comfort* menggunakan mesin *steam* The KleenJet® mega 1000CV yang memiliki uap yang kuat dimana menghasilkan suhu mencapai tinggi sampai dengan 356°F (180 *celcius*).

The KleenJet® mega 1000CVP adalah mesin pembersih uap anti bakteri, spesies jamur, yang telah dikonfirmasi melalui tes laboratorium independen.

6.7 Tanah, Gedung dan Perlengkapannya

Dalam menjalankan kegiatan usaha, *Key Comfort* tidak memerlukan tanah dan gedung karena usaha ini menggunakan sistem *delivery*. Karyawan akan menunggu *order* akan dirumah *owner*.

7. Aspek Keuangan

7.1 Sumber Pendanaan

Sumber permodalan *Key Comfort* berasal dari pemilik dan bantuan orangtua dengan persentase modal sendiri sebesar 10 % dan 90 % dari orangtua yaitu Rp.78.124.000.

7.2 Kebutuhan Modal Investasi

Total modal investasi yang dibutuhkan *Key Comfort* dalam mendukung jalannya usaha adalah Rp.50.184.000.

7.3 Kebutuhan Modal Kerja

Total estimasi modal kerja yang dikeluarkan *Key Comfort* dalam waktu tahun pertama yaitu tahun 2017 untuk menjalankan usaha sebesar Rp.27.940.000, tahun 2018 sebesar Rp.29.567.000 dan tahun 2019 sebesar Rp.31.201.000.

Penulis megasumsikan terjadi kenaikan pada gaji pemilik, karyawan dan transportasi yaitu sebesar 6,38% yang dimana persentase tersebut berdasarkan dari rata-rata inflasi (indeks harga konsumen) tercatat oleh Bank Indonesia pada tahun 2015.

7.4 Analisis Kelayakan Usaha

Pendapatan pada tahun 2017 sebesar Rp.91.460.000, pada tahun 2018 meningkat sebesar Rp.97.540.000 dan tahun 2019 sebesar Rp.102.720.000.

Total depresiasi peralatan *Key Comfort* setiap tahunnya sebesar Rp.12.537.500.

Total arus kas bersih pada tahun 2017 sebesar Rp.12.876.800, tahun 2018 sebesar Rp.66.997.600, dan tahun 2019 sebesar Rp.70.491.800.

7.4.1 Payback Period

Jangka waktu pengembalian biaya investasi yang dilakukan *Key Comfort* dari hasil perhitungan *payback periode* yaitu pertama telah telah mendapatkan keuntungan akan tetapi, modal yang ditanam baru

kembali seutuhnya, pada waktu 1 tahun 11 bulan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp.1.750.400}}{\text{Rp.70.491.800}} \\
 &= (0,024 \times 12 \text{ bulan}) \\
 &= \mathbf{1 \text{ tahun 11 bulan}}
 \end{aligned}$$

7.4.2 Net Present Value (NPV)

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= \sum_{t=0}^n \left[\frac{CF}{(1+k)^n} \right] \\
 &= CF_0 + \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \frac{CF_3}{(1+k)^3} \\
 &= (-78.124.000) + \frac{12.876.800}{(1+0.065)^1} + \frac{66.997.600}{(1+0.065)^2} + \frac{70.491.800}{(1+0.065)^3} \\
 &= (-78.124.000) + 12.090.892 + 59.069.056 + 58.356.573 \\
 &= \text{Rp.51.392.521}
 \end{aligned}$$

Hasil NPV *Key Comfort* bernilai positif yaitu sebesar Rp.51.392.521, yang artinya usaha *Key Comfort* dikatakan layak atau dapat diterima.

7.4.3 Internal Rate of Return (IRR)

$$\begin{aligned}
 \text{IRR} &= i_1 + \frac{\text{NPV}_1}{\text{NPV}_1 + \text{NPV}_2} \times (i_2 - i_1) \\
 &= 32\% + \frac{731.222}{731.222 - (-602.127)} \times (33\% - 32\%) \\
 &= 32\% + 0,55\% \\
 &= \mathbf{32,55\%}
 \end{aligned}$$

Internal Rate of Return (IRR) pada usaha *Key Comfort* sebesar 32,55%. Inventasi *Key Comfort* dapat diterima karena *Internal Rate of Return (IRR)* lebih dari *BI rate* yaitu 6,5% dan bunga investasi lainnya.

7.5 Analisa Keuntungan

Untuk mencapai titik BEP *Key Comfort* pada tahun 2017 harus menjual sebanyak 15 unit dan Rp.7.052.758 paket A, paket B sebanyak 17 unit dan Rp.9.500.666 dan paket C sebanyak 12 unit dan Rp.7.949.091.

Pada tahun 2018 harus menjual paket A sebanyak 16 unit dan Rp.7.352.999, paket B sebanyak 19 unit dan Rp.10.245.395, paket C sebanyak 13 unit serta mencapai penjualan sebesar Rp.8.394.211.

Pada tahun 2019 harus menjual paket A sebanyak 17 unit dan Rp.7.849.143, paket B sebanyak 19 unit dan Rp.10.456.421, paket C sebanyak 17 unit serta mencapai penjualan sebesar Rp.9.186.382.

7.6 Laporan Keuangan

7.6.1 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi *Key Comfort* pada tahun 2017 sebesar Rp.50.523.300, tahun 2018 sebesar Rp.54.460.100 dan tahun 2019 sebesar Rp. 57.954.300.

7.6.2 Laporan Perubahan Modal

Dari perhitungan perubahan modal didapatkan hasil pada tahun 2017 sebesar Rp.128.647.300, tahun 2018 sebesar Rp.183.109.400 dan tahun 2019 sebesar Rp.241.061.700.

7.6.3 Laporan Neraca

Dari laporan neraca didapat hasil total aktiva dan total passiva seimbang (*balance*) yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp.128.647.300, tahun 2018 sebesar Rp.183.107.400 dan tahun 2019 sebesar Rp.241.061.700.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2013, *Sekilas Tentang Sofa*, Diakses pada 3 Agustus 2016, dari www.kaskus.co.id.
- Anonim 2014, *Sejarah Dunia – Asal-Usul Ditemukan Kasur*, Diakses pada 7 Agustus 2016, dari www.ruangkabar.com.
- Anonim 2016, *Daimler Industri*, Diakses pada 5 Oktober 2016, dari www.daimler.com.

Anonim 2016, Data *BI Rate* (*Berdasarkan Hasil dari Rapat Dewan Gubernur*), Diakses pada 20 Oktober 2016, dari www.bi.go.id.

Imaniateam 2013, *Mengenal Fungsi Sofa Dalam Desain Interior*, Diakses 8 Agustus 2016, dari www.imaniadesain.com.